

LEPIEJRAZEM

NR 15 maj-czerwiec 2016

Uroczysty finał akcji
ISOVER dla „Akogo?”

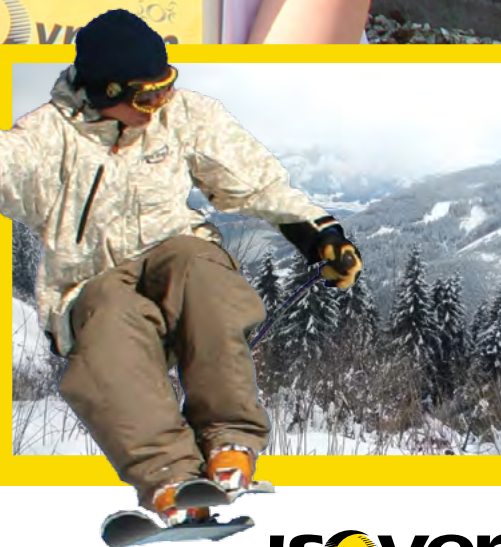
Dwa **TopBuildery 2016**
oraz **I miejsce** w programie
Konsumencki Lider Jakości

RENOVER
NOWOŚĆ OD ISOVER

ISOVER z misją poprawy
komfortu **ŻYCIA**

RELACJA ZE SKI TOUR 2016

POLUB ISOVER.PL NA FACEBOOKU



ISOVER
SAINT-GOBAIN



Szanowni Państwo!

Wiele codziennych czynności wykonujemy w otoczeniu nadmiernego hałasu, który niekorzystnie wpływa na nasze zdrowie. Bezpieczny i komfortowy poziom natężenia dźwięków nie powinien przekraczać 70 dB, a chociażby szum uliczny szacowany jest na poziomie 90 dB. Jakie są tego skutki? Jesteśmy zmęczeni, rozdrażnieni, mamy problemy z koncentracją, nauką i efektywną pracą. W wielu przypadkach wytchnienia nie znajdujemy również w domu czy mieszkaniu, w którym nie zadbano o odpowiednią izolację akustyczną. Aktualne wymagania prawne, jakie muszą spełnić przegrody pod względem izolacyjności akustycznej, są często niewystarczające do uzyskania pełnego komfortu akustycznego.

Mając na uwadze skalę problemu, zespół ISOVER przy wsparciu innych marek Grupy Saint-Gobain prowadzi szereg działań, których celem jest podniesienie poziomu społecznej świadomości w zakresie ochrony przed hałasem. Coraz głośniejsze mówimy o właściwej izolacji akustycznej dla budynków mieszkalnych i użyteczności publicznej. Chcemy tworzyć przyszłość, w której domy i budynki będą nie tylko energooszczędne, estetyczne i trwałe, ale także komfortowe pod względem akustyki.

Zapraszam do lektury nowego numeru naszego biuletynu *Lepiej Razem*, w którym podsumowujemy kolejny sezon współpracy z polskimi skoczkami – Kamilem Stochem i Stefanem Hulą, kampanię internetową promującą witryny isover.pl i e-isover.pl, działalność Centrum Szkoleniowego ISOVER oraz akcję przeprowadzoną wraz z Fundacją Ewy Błaszczuk – „Akogo?”, podczas której zebraliśmy ponad 60 000 zł na rzecz Kliniki Budzik. Mówimy także o naszym nowatorskim rozwiązaniu do nakrokwiowej termomodernizacji dachu skośnego – systemie RENOVER, opowiadamy o niezwykłym marzeniu, które mieliśmy zaszczyt spełnić i nieskromnie, ale jak przystało na lidera, chwalimy się nagrodami oraz inicjatywami, które odniosły sukces.

Na okładce 15. Numeru *Lepiej Razem* zwyciężczyni krajowego etapu konkursu Multi-Comfort House dla studentów architektury: Magdalena Baran i Marta Żwaka z Politechniki Śląskiej wraz z dr inż. arch. Andrzejem Dudą. Gratulujemy.

W imieniu zespołu ISOVER i redakcji *Lepiej Razem* życzę Państwu czerpania radości z każdego dnia i zachęcam do lektury.

Serdecznie pozdrawiam,

Benedykt Kordula
Dyrektor Marketingu

”

Ci, którzy są wystarczająco szaleni, by myśleć, że są w stanie zmienić świat, są tymi, którzy go zmieniają.

Steve Jobs

04 KILKA PYTAŃ DO...

/ Ryszarda Jelonka, Dyrektora Sprzedaży ISOVER

05 ISOVER W AKCJI

/ Uroczysty finał akcji ISOVER dla "AKOGO?"



06 PARTNERZY ISOVER

/ Podsumowanie sezonu narciarskiego 2015/2016

06 / Webinarium ISOVER

07 / Tygrys, Kamil i rosnące słupki, czyli jesienno - zimowa kampania internetowa

09 ZŁOTE GODŁO DLA ISOVER

/ Tytuł Lidera Jakości dla ISOVER w kategorii „Systemy dociepleń”

08 ŚWIAT MARKETINGU

/ Dwie statuetki TopBuilder 2016 dla ISOVER

10 ŚWIAT MARKETINGU

/ ISOVER z misją poprawy komfortu życia



11 W OFENSYWIE

/ Targi PSB – barometr budowlanej wiosny

12 / ISOVER Roll 39

13 ROZWÓJ RYNKU

/ Super-Vent – nowy produkt w ofercie ISOVER

13 / Renover – nowy system izolacji nakropkowanej

14 / Coraz więcej wykonawców szkoli się w Centrum Szkoleniowym ISOVER

14 / ISOVER gościnnie w fabryce RIGIPS

15 INICJATYWA ISOVER

/ Remont Roku 2016

16 / ISOVER Ski Tour 2016

17 / Mistrzowie Izolacji ISOVER spełniają marzenia

18 PORADNIK ISOVER

/ Po prostu remont czy termomodernizacja?

19 / Biurowiec Silesia Star – nowy obiekt referencyjny ISOVER



20 ROZMOWA Z...

/ Magdaleną Kochańską, V-ce Prezes Zarządu Grupy Handlowo-Budowlanej

22 / DOSSIER Tadeusz Zintel

23 / Centrum Rozrywki ISOVER – krzyżówka i horoskop

KILKA PYTAŃ DO...

Ryszarda Jelonka, Dyrektora Sprzedaży ISOVER

”

Wspólna praca, poznawanie rynku i siebie nawzajem to najlepsza okazja do budowania wzajemnego zaufania. Zawsze staram się również podkreślać w moim zespole, że mamy wspólny cel – satysfakcję klienta.

Agnieszka Hat: *Rysiek, jesteś w ISOVER od prawie 4 miesięcy, więc zacznijmy od przedstawienia Ciebie czytelnikom. Przybliż proszę swoją osobę w kilku zdaniach.*

Ryszard Jelonek: Urodziłem się i mieszkam w Mysłowicach. Moja żona Jolanta jest księgową, a córka Agnieszka kosmologiem. Posiadam ponad 15-letnie doświadczenie w obszarze sprzedaży i marketingu, które zdobywałem w kilku międzynarodowych firmach. W ostatnich latach zajmowałem się zarządzaniem sprzedażą w branży izolacyjnej. Co ciekawe, studiowałem górnictwo, skończyłem Politechnikę Śląską, ale nigdy nie pracowałem w zawodzie. Od razu po studiach rozpocząłem pracę w Dziale Handlowym, w branży budowlanej.

AH: *Cztery miesiące to niedługi okres, ale gdybyś miał w trzech słowach opisać ISOVER i Twoje wrażenia po rozpoczęciu pracy w naszej firmie, to jakich byś użył słów?*

RJ: Koncentruję się przede wszystkim na kilku obszarach: organizacja i ludzie, wyzwania, zespół oraz ciekawość. Rozwijając każde z nich po kolei – organizacja i ludzie, bo wchodząc w środowisko ISOVER zostałem ciepło przyjęty przez ludzi, a sama organizacja stwarza bardzo duże poczucie bezpieczeństwa. Wyzwania, bo praca na moim stanowisku to duża odpowiedzialność. Zespół, czyli struktura sprzedaży, którą zarządzam. I w końcu ciekawość. Ciekawość rynku i wyzwań, które mam przed sobą każdego dnia.

AH: *Nawiązałeś kilka razy do obszaru związanego z pracą z ludźmi. Jako Dyrektor Sprzedaży odpowiadasz za całkiem spory zespół ludzi. Jakimi wartościami kierujesz się, zarządzając nim?*

RJ: Tak – zarządzam 30-osobowym zespołem. Na pewno kluczowe są dla mnie: wzajemna komunikacja i jasne określanie celów oraz wzajemnych oczekiwań. A co za tym idzie, budowanie atmosfery sprzyjającej swobodnej wymianie zdań i opinii. Ważne jest dla mnie także przekazywanie sobie informacji zwrotnej. Zawszę dążę do budowania zaufania w zespole – wiem, że jest to proces długotrwały, ale realizuję go przede wszystkim poprzez poznawanie się nawzajem – uczestnictwo w spotkaniach regionalnych czy wspólne spotkania z klientami. Wyznam zasadę, że wspólna praca, poznawanie rynku i siebie nawzajem, to najlepsza okazja do budowania wzajemnego zaufania. Zawsze staram się również podkreślać w moim zespole, że wszyscy mamy wspólny cel – satysfakcję klienta.

AH: *Obszar sprzedaży to wymagający i niełatwy kawałek chleba – co jest dla Ciebie źródłem motywacji? Spektakularne wyniki, drobne sukcesy czy może trudne momenty?*

RJ: Przede wszystkim staram się być konsekwentny w realizacji poszczególnych celów i wyzwań. Czasem są to wyzwania związane z konkretnymi klientami, z samym zespołem czy celami realizowanymi każdego dnia. Źródłem motywacji jest dla mnie widok zadowolonego zespołu i klientów, a także satysfakcja obu tych stron. Staram się również zawsze zadbać o wartościową informację zwrotną, która może stanowić dla mnie inspirację do jeszcze lepszego działania wewnątrz organizacji lub w kontaktach z klientami. A trudne momenty? Każdorazowo kluczem jest dla mnie otwarta komunikacja i próba wspólnego znalezienia najlepszego rozwiązania.



AH: *Jak wypełniasz czas po pracy – jaki jest Twój sposób na relaks i odstresowanie się?*

RJ: Staram się zachowywać równowagę w obszarach praca – życie prywatne i jak najczęściej spędzać czas wspólnie z rodziną i przyjaciółmi. Odskoknią od codzienności jest dla mnie przede wszystkim sport – basen oraz nordic-walking, a zimą narty. Staram się z żoną łączyć nasze pasje i np. nordic-walking często uprawiamy razem – mieszkamy niedaleko terenów zalesionych, gdzie mamy swoje ulubione trasy.

AH: *Rysiek, nie wspomniałeś o lataniu, a wiem, że to również Twoja pasja?*

RJ: Tak, to moja główna pasja. Latam już od ponad 10 lat w Aeroklubie Śląskim oraz na Górze Żar, głównie na szybowcach i samolotach typu awionetki. Jest to jednak pasja wymagająca poświęcenia czasu i uzależniona od dobrej pogody, więc niestety nie zawsze jestem w stanie realizować ją regularnie.

AH: *A jak relaksujesz się w takim razie, gdy pogoda za oknem nie sprzyja?*

RJ: Wtedy wybór jest prosty – książka. Najchętniej z obszaru coachingu i inteligencji emocjonalnej. Deszcz za oknem to idealna pora na chwile przyjemności z lekturą i podniesienie własnych kompetencji.

Dziękuję za rozmowę i powodzenia:)

Rozmawiała:
Agnieszka Hat
@agnieszka.hat
[@saint-gobain.com](mailto:agnieszka.hat@saint-gobain.com)



Uroczysty finał akcji ISOVER dla „AKOGO?”

11 kwietnia 2016 r. wzięliśmy udział w uroczystym przekazaniu czeku na kwotę 60 000 złotych dla Fundacji „Akogo” Ewy Błaszczak. Była to zarazem świetna okazja do podsumowania naszej wspólnej akcji.

Spotkanie odbyło się w siedzibie Fundacji w Warszawie, a symboliczny czek w jej imieniu odebrała Pani Ewa Błaszczak. Do końca 2015 r. trwała akcja ISOVER i fundacji „Akogo?”, w ramach której złotówka ze sprzedaży każdej rolki produktów ISOVER – Iso-Mata

i Termo-Mata Plus – trafiała na rzecz Fundacji. Podczas trwania akcji zebrano ponad 60 000 złotych. Spotkanie było doskonałą okazją, aby podsumować kilkunastomiesięczną współpracę oraz porozmawiać o dalszych planach Fundacji obejmujących wybudowanie ze śpiączki osób dorosłych i budowę sieci klinik na wzór dziecięcej kliniki „Budzik”.



Celem Fundacji Ewy Błaszczak „Akogo?” jest pomoc dzieciom po ciężkich urazach mózgu, często przebywających w śpiączce. Fundacja wybudowała pierwszą w Polsce klinikę BUDZIK przy oddziale Rehabilitacji Neurologicznej w Centrum Zdrowia Dziecka – Centralnym Szpitalu Dziecięcym w Polsce, gdzie trafiają pacjenci w najcięższym stanie.

Akcja miała przede wszystkim na celu wsparcie Fundacji, ale także podkreślenie, że marka ISOVER to „więcej niż izolacja”, a jej priorytetem jest również budowanie świadomości społecznej i lepszego świata wokół nas.

Agnieszka Hat

Agnieszka.Hat
@saint-gobain.com



W GRUPIE SAINT-GOBAIN

Saint-Gobain w gronie najlepszych pracodawców w Polsce!

Z dumą ogłaszamy, że Grupa Saint-Gobain otrzymała certyfikat Top Employers Polska 2016. 16 lutego ogłoszono wyniki corocznego badania obejmującego warunki pracy wśród wielu pracodawców w Polsce. To prestiżowe wyróżnienie potwierdza, że Saint-Gobain

ma innowacyjne środowisko HR, nieustannie doskonali warunki oferowane pracownikom, a także dba o rozwój zespołu. Certyfikat Top Employer przyznawany jest najlepszym pracodawcom na całym świecie.



Cieszymy się z oficjalnego potwierdzenia naszego statusu lidera wśród pracodawców!

Oliwia Gołębiowska

Oliwia.Golebiowska
@saint-gobain.com



Podsumowanie sezonu narciarskiego 2015/2016

Już od trzech sezonów narciarskich ISOVER jest kojarzony z najlepszymi polskimi skoczkami: Kamilem Stochem i Stefanem Hulą. W czasie trwania naszej współpracy Kamil Stoch – z logotypem ISOVER na przedramieniu – zdobył dwa złote medale olimpijskie oraz Kryształową Kulę Pucharu Świata. Ostatni sezon, pomimo dobrego przygotowania kondycyjnego, nie był zbyt udany dla Kamila Stocha. Z kolei wyżej i dalej niż w poprzednich latach szybował Stefan Hula.

W sporcie bywa różnie. Prawdziwi kibice to ci, którzy nie tracą zainteresowania zawodami nawet wtedy, gdy sportowcy przeżywają kryzys formy. Na takie grono wiernych fanów może liczyć Kamil Stoch, który niejednokrotnie podkreślał, jak wiele znaczy doping fanów zarówno ten pod skocznią, przed telewizorami, jaki i w internecie. Kibice mogli dać wyraz swojej sympatii na fanpage'u Kamila Stocha oraz na fanpage'u ISOVER.pl. Fani sympatycznego Mistrza chętnie komentowali i udostępniali posty dotyczące skoków.

Po zakończeniu sezonu zimowego życzymy skoczkom wypoczynku po wysiłkach, a także sukcesów w mniej popularnym, ale również interesującym sezonie letnich skoków oraz mocnego wejścia w sezon zimowy, kiedy ponownie ich wyczyny śledzić będą miliony kibiców. Liczymy na to, że talent, optymizm i ćwiczenia pod okiem nowego trenera sprawią, że Kamil Stoch po-

nownie dołączy do grona triumfatorów zawodów Pucharu Świata. Mamy także nadzieję, że coraz lepsze wyniki Stefana Huli w końcówce mijającego sezonu są zwiastunem świetnej formy w kolejnym.

Wojciech Lyszczyzna

Wojciech.Lyszczyzna
@saint-gobain.com



Od lewej: Stefan Hula, Maciej Kot, Kamil Stoch

Webinarium ISOVER

ISOVER razem z portalem Muratorplus (www.muratorplus.pl) zainicjował nowy cykl szkoleń dla inwestorów, projektantów, ale przede wszystkim wykonawców – webinarium. Ta nowoczesna i szybko rozwijająca się forma warsztatów zyskuje w ostatnich miesiącach coraz więcej zwolenników. Zdecydowaliśmy się wykorzystać tę formę przekazu, aby jeszcze efektywniej komunikować się z naszymi klientami.

Pierwsze webinarium miało miejsce 13 marca, a głównym tematem było: „Jak dobrać właściwą izolację z wełny mineralnej do różnych przegród budynku”. Podczas godzinnego szkolenia przedstawiliśmy właściwości izolacji

termicznych: ogniowe, akustyczne, termiczne i mechaniczne. Mówiliśmy także o aspektach ekologii i wpływu na zdrowie. W trakcie webinarium Anna Gil (nick -dmerek) odpowiadała na liczne pytania oglądających.

W szkoleniu udział wzięło ponad 120 osób. Kolejne – tym razem na temat akustyki w budynkach mieszkalnych – planujemy na początku czerwca.

Henryk Kwapisz

Henryk.Kwapisz
@saint-gobain.com





Tygrys, Kamil i rosnące słupki, czyli jesienno-zimowa kampania internetowa

Rozpoczęta w październiku 2015 r. szerokokąsięgowa kampania internetowa miała na celu promocję nowej witryny isover.pl oraz platformy zakupowej e-isover.pl dla inwestorów indywidualnych.

Skorzystaliśmy z sieci reklamy kontekstowej i retargetowanej, a także wykorzystującej profile behawioralne, umożliwiającej

ogóle Analytics strony isover.pl z okresu kampanii prezentują znaczący wzrost ilości wizyt rozpoczętych kliknięciem w reklamy kontekstowe i emitowane na podstawie profili behawioralnych. Oddzielnie zliczane wejścia z serwisu skijumping.pl, gdzie oprócz reklam graficznych mieliśmy także clip reklamowy przed każdym materiałem video w okienku YouTube,



dotarcie do ponad 90% polskich internautów. Pod postacią reklam tekstowych oraz graficznych w różnych formatach wykorzystujących koncepcję wizualną Uni-Maty w nowym opakowaniu w towarzystwie tygrysa – byliśmy widoczni w najrozmaitszych zakątkach internetu, w tym na popularnych portalach informacyjnych, serwisach specjalistycznych (nie tylko tych związanych z budownictwem) oraz hobbyistycznych.

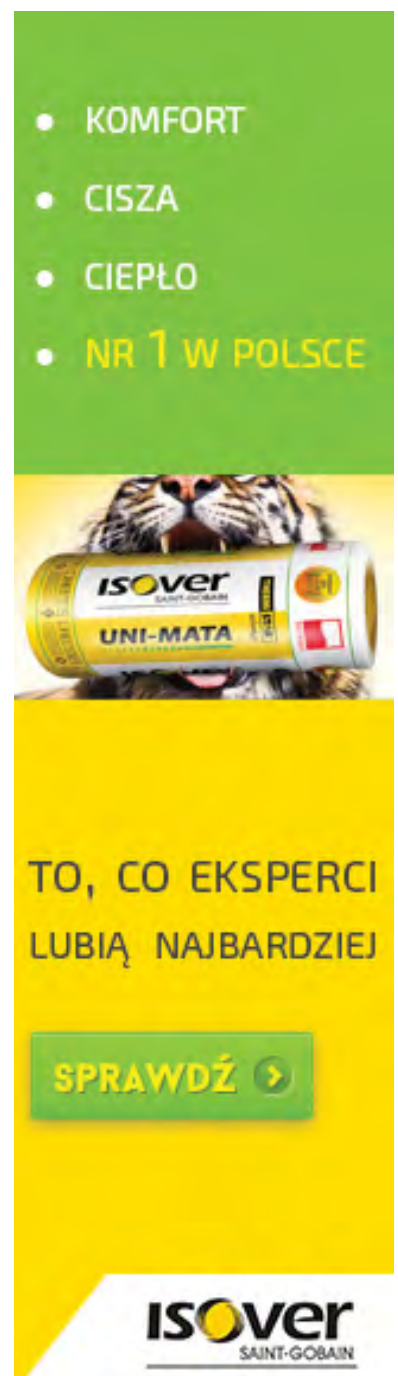
Równolegle przez cały zimowy sezon narciarski, od listopada 2015 do marca 2016, reklamy ISOVER, jako partnera skoczków Kamila Stocha i Stefana Huli, pojawiały się intensywnie na czołowym polskim serwisie poświęconym skokom narciarskim skijumping.pl. Statystyki Go-

również wykazują, że odwiedzając strony poświęcone sportowi i rozrywce, całkiem pokaźna liczba internautów została skutecznie zachęcona do odwiedzin witryny isover.pl.

A co w roku 2016? Rozwijamy funkcjonalności naszych stron, ujednolicamy przekaz, reklamujemy się wspólnie z PSB w kampanii kontekstowej, promujemy nasze materiały multimedialne – oprócz własnego kanału YouTube widać nas także na murator.tv oraz buduje.tv. Pokażemy się również w internecie w kontekście izolacji akustycznej.

Wojciech Łyszczyna

Wojciech.Lyszczyna@saint-gobain.com



Dwie statuetki TopBuilder 2016 dla ISOVER

Zogromną satysfakcją przyjęliśmy informację, że nasza firma została wyróżniona w najnowszym rankingu Top Builder. Kapituła konkursu doceniła aż dwa nowe rozwiązania ISOVER, jakie w ostatnich miesiącach ujrzały światło dzienne. Nagroda to dowód, że produkty doskonale wpisują się w potrzeby rozwijającego się rynku oraz obecne, jak i przyszłe wymagania naszych Klientów.

Gama produktów ISOVER Agro

Gama Agro jest kolejnym krokiem ISOVER w propagowaniu i stosowaniu energooszczędnych rozwiązań dla budynków. Szeroko rozumiany, trwały komfort powinien być dostępny wszystkim mieszkańcom i użytkownikom – także czworonożnym i skrzydlatym.

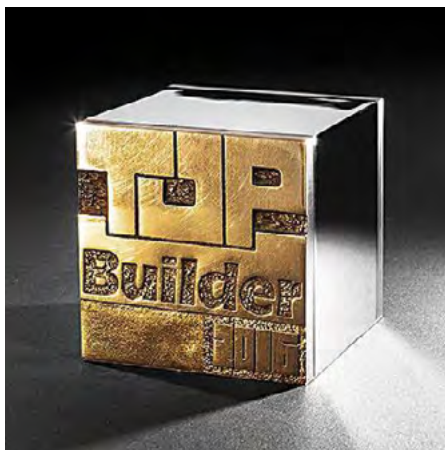
System jest przeznaczony do wykonania izolacji termicznej dachu skośnego lub stropodachów wentylowanych w budynkach inwentarskich i hodowlanych (np. ferm drobiu, pieczarkarni, stajni, chlewni). Zarówno Agro 39, jak i Agro 36 wyróżniają się szczególną sprężystością, co pozwala na szybki i efektywny montaż. Materiał izolacyjny cechuje się trwałością parametrów i odpornością na rozwój grzybów, które często są szkodliwe dla mieszkańców i inwentarza. Potwierdzona testami wysoka odporność na rozwój grzybów z gatunku: *Aspergillus Niger*, *Aspergillus versicolor*, *Alternaria alternata*, *Aureobasidium pullulans*, *Chaetomium globosum*, *Cladosporium cladosporioides*, *Eurotium herbariorum*, *Myrothecium verrucari*, *Penicillium chrysogenum*. Ponadto ISOVER Agro 36 wyróżnia się niskim współczynnikiem przewodzenia ciepła, co pozwala na jeszcze bardziej efektywną izolację dachu przy zachowaniu tej samej grubości izolacji. Dzięki opatentowanej technologii rozwłókniania szkła THERMISTAR produkty wyróżniają się wysoką sprężystością wpływającą na lepsze i trwałe wypełnienie przestrzeni. Niepalny materiał

posiadający najlepszą klasę A1 znacznie poprawia bezpieczeństwo. Mała poręczna rolka i wysoka sprężystość materiału to efektywniejsza i bezpieczniejsza praca podczas montażu. Specyficzne warunki czy mikroklimat w budynkach inwentarskich mogą wpływać istotnie na trwałość budynku – dlatego gama ISOVER Agro odporna jest na rozwój szkodliwych grzybów i pleśni. Gama produktów ze współczynnikiem przewodzenia ciepła lamb-

zarówno podczas ogrzewania, jak i wychładzania koniecznego dla zachowania higieny i dobrostanu inwentarza.

Izolacja nakrokwiowa RENOVER

Rozwiązanie do ocieplenia poddasza od zewnątrz bazuje na wykonaniu belek składających się z wełny mineralnej szklanej o odpowiedniej wytrzymałości mechanicznej oraz desek, które będą stanowiły podstawę i górę belek, do których zostaną zamontowane kontrłaty, a następnie falty. Belki można złożyć samodzielnie na budowie lub dla ułatwienia kupić spięte taśmą deski wraz z już przyciętą wełną mineralną. Oprócz samych belek złożonych z wełny szklanej, połączonej z umieszczonymi z góry i dołu deskami, izolacja nakrokwiowa składa się z: wysokoparoprzepuszczalnej membrany wstępnego krycia Isover Draftex premium, paroizolacji Vario XtraSafe, wkrętów Wkręt-Met. Największą zaletą renowacji poddasza w sposób nakrokwiowy jest fakt, że wszystkie prace prowadzone są od zewnątrz, dlatego termomodernizacja nie jest uciążliwa dla jego mieszkańców i umożliwia normalne użytkowanie poddasza. Izolacja nakrokwiowa daje także nowe możliwości aranżacji przestrzeni na poddaszu – można np. wyeksponować konstrukcję dachu lub podnieść



da 0,039 oraz 0,036 w szerokim spektrum grubości pozwala na dopasowanie izolacji do przegrody i maksymalne wykorzystanie jej potencjału, a tym samym zapewnienie energooszczędnego zarządzania temperaturą pomieszczenia





RENOVER jest łatwy i szybki: mniejsze fragmenty wełny łatwo się transportuje na dach, w przypadku pakowania z deskami trudniej ją uszkodzić.

Podczas uroczystej gali, która odbyła się w Warszawie, statu-

etki odbierał Sławomir Kocur. Nagrody są wyrazem uznania dla całego zespołu ISOVER, który pracował nad wzbogaceniem wyróżniającej się oferty, za co wszystkim serdecznie dziękujemy!

Janusz Łyczko

Janusz.Lyczko
@saint-gobain.com



kubaturę pomieszczeń, wykorzystując przestrzeń między krokiewkami. Ponadto ważną zaletą tego rozwiązania jest także jego niepalność i znaczne zwiększenie bezpieczeństwa w zakresie odporności na działanie ognia. Rozwiązanie zapewnia wysoką paroprzepuszczalność, chroni dach przed zawilgoceniem i eliminuje liniowe mostki cieplne od krokwi. Montaż



Złoto i tytuł Lidera Jakości dla ISOVER

ISOVER zajął I miejsce w programie Konsumencki Lider Jakości 2016 w kategorii „Systemy dociepleń”. To kolejny prestiżowy tytuł zdobyty przez naszą markę głosami klientów. Badanie przeprowadzono na próbie ponad 11 tys. respondentów.

Jakość, doświadczenie, wiarygodność i ciepło – to główne skojarzenia, jakie zdaniem ankietowanych osób wiążą się z marką ISOVER. Złote Godło i tytuł Konsumencki Lider Jakości otrzymaliśmy za sprawą ponad 34% głosów oddanych w kategorii „Systemy dociepleń”.

W uzasadnieniach wyboru padały m.in. takie argumenty: „marka sprawdzona przeze mnie w czasie docieplania poddasza”, „łatwość montażu, wytrzymałość, skuteczność, wysoka izolacyjność” czy „marka utrzymująca stabilną jakość w rozsądnej cenie”.



Tytuły przyznawane na podstawie opinii klientów są największym wyróżnieniem. Co więcej, jeśli za tymi głosami stoją osoby, które wybrały nasze produkty i są zadowolone, że mogą na co dzień cieszyć się komfortem ciepła i ciszy w swo-

ich domach, jest to dla nas tym większą satysfakcją, bo zyskujemy naturalnych promotorów oferowanych rozwiązań, a także potwierdzamy nasze przywództwo rynkowe.

Program Konsumencki Lider Jakości organizowany jest przez redakcję „Strefy Gospodarki”, ogólnopolskiego dodatku Dziennika Gazety Prawnej. Celem badań jest wyłonienie najlepszych, pod względem jakości, usług i produktów na rynku. Tegoroczną edycję badania przeprowadzono z udziałem rekordowej liczby, ponad 11 tysięcy respondentów.

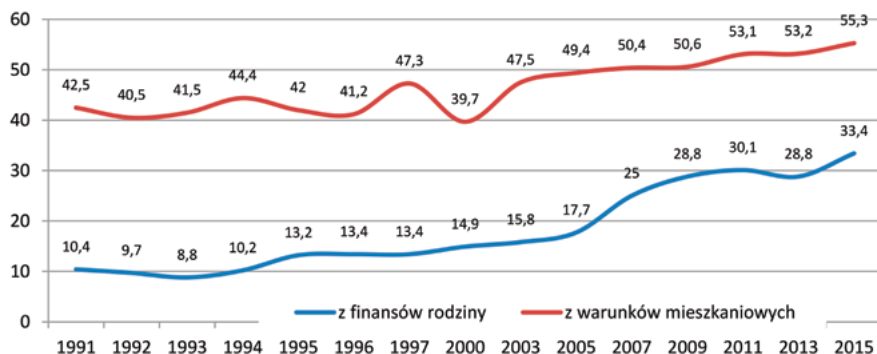
Agnieszka Hat

Agnieszka.Hat
@saint-gobain.com



ISOVER z misją poprawy komfortu życia

Zgodnie z wynikami „Diagnozy społecznej 2015” – regularnego badania warunków i jakości życia Polaków, pod redakcją prof. Janusza Czapińskiego – systematycznie rośnie odsetek osób zadowolonych z warunków mieszkaniowych. W ubiegłym roku było to 55,3% Polaków w wieku 18+, tj. ponad 2 punkty procentowe więcej, niż w poprzednim badaniu z 2013 roku.



Źródło danych: lata 1991-1997 — Czapiński, 1998; lata 2000-2015 — Diagnoza Społeczna.

Wykres 5.2.2. Procent osób w wieku 18+ którzy są „bardzo zadowoleni” lub „zadowoleni” z sytuacji finansowej własnej rodziny i z warunków mieszkaniowych w latach 1991-2015

Z jednej strony dane te powinny cieszyć, ponieważ z pewnością misja podnoszenia standardów budownictwa mieszkaniowego, jaką od lat realizuje marka ISOVER, w dużej mierze wpływa na ten pozytywny trend. Z drugiej strony możemy nadal odczuwać pewien niedosyt. Przez ponad 25 lat transformacji ustrojowej uzyskaliśmy „tylko” 13 punktów procentowych poprawy w tym obszarze i nadal prawie połowa Polaków nie jest zadowolona z warunków mieszkaniowych, pomimo zdecydowanej poprawy sytuacji materialnej oraz poziomu zamożności. Wszystko jest względne, możemy zatem założyć, że wraz z rozwojem ogólnego poziomu życia i technologii dzisiejsze oczekiwania są zupełnie inne niż te wyrażane 25 lat temu. Niemniej jednak nadal mamy spory potencjał do poprawy.

Istnieje wiele czynników, które wpływają na nasze zadowolenie z życia. Nie zawsze jednak zdajemy sobie sprawę, jak istotny wpływ na nasze samopoczucie, zdrowie i wyniki w nauce czy w pracy mają warunki, w których przebywamy. Abstrahując od wpływu jakości relacji czysto społecznych, związanych z życiem towarzyskim czy atmosferą w zespołach pracowniczych, niemniej istotne są aspekty czysto techniczne w budynkach, w których spędzamy ponad 90% naszego czasu. Są to m.in.: estetyka i przestrzeń, bezpieczeństwo, komfort termiczny, jakość i wilgotność powietrza, dostępność światła dziennego czy wreszcie komfort akustyczny.

W tym roku chcemy położyć szczególny akcent na kwestię uświadomienia Polakom, jak istotny jest komfort akustyczny w budynkach i jak bardzo wpływa on na nasze zdrowie. W krajach Europy Zachodniej, zwłaszcza w Szwecji i Wielkiej Brytanii, przeprowadzono sporo badań naukowych, z których jasno wynika, jak bardzo negatywne skutki przynosi długotrwała ekspozycja na hałas i jak istotne dla naszego zdrowia, samopoczucia i możliwości intelektualnych ma przebywanie w pomieszczeniach, które doskonale pochłaniają dźwięki z wewnątrz i izolują od hałasu z zewnątrz budynków. Obowiązujące warunki techniczne, jakie muszą spełnić budynki pod kątem izolacyjności akustycznej, nie zawsze zapewniają odpowiedni komfort, a budując dom czy kupując mieszkanie, bardzo rzadko zwracamy uwagę na te kwestię. Dlatego istotne jest, aby już na etapie projektowania zadbać o odpowiednie rozwiązania, które zapewnią nam spokój na wiele lat.

Działania wyprzedzające, prewencyjne są o wiele lepsze niż późniejsze koszty leczenia czy strat wynikających z zaniedbań na etapie projektowania i realizacji inwestycji. Z tego powodu bardzo nam zależy, aby zwiększyć świadomość społeczną w tym zakresie i zachęcić do podniesienia wymagań przez inwestorów, zwłaszcza wobec deweloperów.



Obok funkcjonującej już reklamy naszego flagowego produktu do izolacji akustycznej – Aku-Płyty, która od grubości powyżej 75 mm w 100% pochłania falę dźwiękową, jesteśmy również obecni na mega-bilbordach przy największych trasach przelotowych w całym kraju. Hasło kampanii „Cisza to ISOVER” jest nieoczywiste i lekko intrygujące. Chcemy w ten sposób zainteresować i zachęcić do refleksji nad korzyściami płynącymi z przebywania w komfortowych budynkach, oczywiście równolegle zwiększając świadomość marki ISOVER i naszych rozwiązań do izolacyjności akustycznej. A to dopiero zapowiedź kolejnych działań w celu podniesienia standardów mieszkaniowych w Polsce i poprawy komfortu życia Polaków.

Benedykt Kordula

Benedykt.Kordula
@saint-gobain.com



Targi PSB – barometr budowlanej wiosny

Kielce to ważny punkt na mapie budowlanej Polski. Już po raz XIV, tradycyjnie na terenie obiektów „Targi Kielce”, doszło do spotkania przedstawicieli placówek kupieckich – udziałowców Grupy PSB z dostawcami – producentami wyrobów dla szeroko pojętej branży budowlanej.

O ile formuła otwartych targów budowlanych w ostatnich latach przeżywa kryzys, o tyle Targi Budowlane Grupy PSB z roku na rok odnotowują wzrost popularności. Dobry klimat oraz zaangażowanie organizatorów sprawiają, że padają kolejne rekordy ilości firm odwiedzających stoiska i kwot zrealizowanych transakcji.



Targi Grupy PSB 2016

w liczbach

- 14 edycja
- 4300 uczestników (rekordowa liczba!)
- 321 producentów wyrobów dla budownictwa
- 400 placówek kupieckich PSB z całej Polski
- 13000 zawartych kontraktów
- 314 milionów złotych - łączna wartość zawartych kontraktów

14 Targi PSB
Kielce, 2-3 marca 2016

Udziałowcy i partnerzy PSB są zgodni – marcowe targi w Kielcach są swego rodzaju „Barometrem Budowlanej Wiosny”. Zawarte kontrakty i zapisane w nich warunki pozwalają z dużą dozą sprawdzalności prognozować sytuację na rynku w całym nadchodzącym sezonie budowlanym.

W tematykę prognoz rynkowych wpięta się również konferencja prasowa zorganizowana w pierwszym dniu wystawienniczym. Tematem wiodącym były trendy rynkowe i kierunki rozwoju rynku mieszkaniowego w Polsce na najbliższe lata.

Dla ISOVER Targi Grupy PSB były idealną okazją do zaprezentowania nowego produktu z wełny szklanej – ROLL 39. Produkt ten powstał z myślą o Udziałowcach Grupy PSB i jest już dostępny w punktach sprzedaży sieci.

Do zobaczenia za rok!

Sebastian Dulik

Sebastian.Dulik@saint-gobain.com



ISOVER Roll 39

Z okazji tegorocznych Targów Polskich Składow Budowlanych, oprócz zaaranżowania i wystawienia stoiska, zdecydowaliśmy się przygotować specjalny, dedykowany dla sieci PSB, produkt z wełny szklanej – Roll 39. Zastosowanie produktu to: izolacja cieplna i akustyczna poddaszy użytkowych oraz nieużytkowych, stropodachów wentylowanych, podłóg i stropów pomiędzy legarami oraz drewnianych i stalowych konstrukcji szkieletowych.

ISOVER Roll 39 pod marką PSB występuje w poręcznych rolkach w grubości 50 i 150 mm. Grubość 50 mm pakowana jest w układzie 2-warstwowym, tzw. TWIN (oznacza dwie maty w rolce),

co pozwala na zastosowanie produktu zarówno jako 50 mm, po rozdzieleniu warstw, jak również w grubości 100 mm bez rozdzielania produktu. Dzięki rozwiązaniu TWIN punkty sprzedaży PSB będą mogły prowadzić optymalną politykę magazynową, gdyż pozwala ono na utrzymywanie dwóch zamiast trzech pozycji asortymentowych.

Prócz wypracowanego wspólnie z Centralą PSB współbrandowanego opakowania, produkt cechuje się:

- Współczynnikiem przewodzenia ciepła (lambda) na poziomie 0,039 W/m*K.
- Najwyższą klasą reakcji na ogień: A1.

- Popularną, wyjątkową sprężystością, którą posiadają produkty ISOVER, osiąganą dzięki specjalnej, opatentowanej technologii rozwłókania szkła ThermiStar.

Pierwsze dni od inauguracji komercyjnej produktu pokazują, że produkt cieszy się popularnością wśród wielu nowych punktów sprzedaży PSB. Decydenci wskazują, że dzięki specjalnej ofercie ISOVER Roll 39 będą mogli wyróżnić swoje portfolio produktów na lokalnym rynku.

Janusz Łyczko

Janusz.Lyczko
@saint-gobain.com



Roll 39

maty z wełny mineralnej szklanej
 $\lambda_D = 0,039 \text{ W/mK}$

KLASYFIKACJA
Deklaracja właściwości użytkowych: www.isover.pl/DoP
Kod wyrobu: MW-EN13162-T1-MU1-AF15

ZASTOSOWANIE

Izolacja cieplna i akustyczna dachów skośnych.

INNE ZASTOSOWANIA

- poddaszy użytkowych i nieużytkowych,
- stropodachów wentylowanych,
- podłóg i stropów pomiędzy legarami,
- drewnianych i stalowych konstrukcji szkieletowych.

CHARAKTERYSTYKA PRODUKTU

Maty z wełny mineralnej otrzymywanej z włókien szklanych. Uniwersalna maty doskonale sprawdzająca się we wszystkich typowych aplikacjach. Posiada bardzo dobry współczynnik przewodności cieplnej $\lambda_D = 0,039 \text{ W/mK}$.

SKŁADOWANIE

Produkty fabrycznie zapakowane mogą być składowane na otwartych placach magazynowych. Raz rozpakowana lub uszkodzona mechanicznie paleta nie stanowi zabezpieczenia przed zawilgoceniem.

REKOMENDACJE

W celu ograniczenia mostków termicznych w dachu skośnym rekomenduje się dwuwarstwowy układ izolacji termicznej (wzdłuż i w poprzek krokwi). W celu uzyskania optymalnej izolacji termicznej rekomendowana grubość izolacji w dachu skośnym w układzie dwuwarstwowym = 300 mm.



DLACZEGO ISOVER?

Komfort termiczny

Wełna ISOVER produkowana zgodnie z opatentowaną technologią ThermiStar™ to sprawdzona, efektywna izolacja termiczna we wszystkich aplikacjach w budynkach wszelkiego typu.

Komfort akustyczny

Wełna ISOVER to doskonała izolacja akustyczna. Zastosowana w systemach suchej zabudowy, gwarantuje uzyskanie pełnego komfortu akustycznego w Twoim domu.

Komfort ekonomiczny

Wełna ISOVER pozwala znacząco zredukować koszty ogrzewania (i klimatyzacji) o każdej porze roku, przez wszystkie lata użytkowania.

Bezpieczeństwo pożarowe

Wełna ISOVER jest niepalna i stanowi skuteczną izolację ppoż. w systemach suchej zabudowy – np. ścianach działowych, zabudowach poddaszy.

Komfort zdrowotny i bezpieczeństwo użytkowania

Wełna ISOVER jest bezpieczna dla zdrowia podczas montażu i użytkowania, co potwierdza Atest Higieniczny Gdańskiego Uniwersytetu Medycznego oraz certyfikat EUCEB. Jest odporna na szkodliwe grzyby i pleśń.

Parametr	Jednostka	Wartość	Norma
Deklarowany współczynnik przewodzenia ciepła λ_D	W/mK	0,039	EN 12667
Współczynnik oporu dyfuzyjnego pary wodnej - μ	-	1	EN 12086
Deklarowany poziom oporności przepływu powietrza AFR	kPa s/m ²	>5	EN 2953
Klasa reakcji na ogień	-	A1	EN 13501-1
Klasa tolerancji grubości	-	T1	EN 823

Roll 39 maty z wełny mineralnej szklanej – wymiary i pakowanie						
Grubość (mm)	Rość rolek na palecie	Wymiary (mm)	m ² /opak	m ² /pał.	λ_D (W/mK)	Waga brutto paleta (kg)
50	24	2x6800x1200	16,32	391,68	1,25	235,42
150	24	4500x1200	5,40	129,60	3,80	239,67

* TWIN (oznacza dwie maty w rolce).



Ekologia

Wełna szklana ISOVER powstaje w 70% z pochodzącej z recyklingu stłuczki szklanej. Ogranicza zużycie energii potrzebnej na ogrzanie pomieszczeń, redukując w ten sposób emisję CO₂ do atmosfery.



7-krotna kompresja

To oszczędność podczas transportu i wygoda rozładunku na placu budowy. Wełna na przeciętny dach zajmuje 6,50 m³ i zmieści się do zwykłego pojazdu dostawczego.



Doświadczenie

ISOVER jest obecny na światowych rynkach od ponad 70 lat. W Polsce od ponad 20 lat wyznacza coraz wyższe standardy technologiczne i funkcjonalne izolacji.



Wsparcie techniczne

Profesjonalne doradztwo przedstawicieli ISOVER oraz specjalistów Biura Doradztwa Technicznego.



Super-Vent – nowy produkt w ofercie ISOVER

Widoczne korzyści dla inwestora, projektanta oraz wykonawcy.

Konieczność uwzględniania w obliczeniach współczynnika przenikania ciepła dla fasad punktowych mostków cieplnych oraz coraz bardziej wymagające warunki techniczne, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie w zakresie ochrony cieplnej budynków, w tym przegród zewnętrznych, wymuszają na projektantach oraz wykonawcach stosowanie coraz grubszej izolacji lub izolacji o lepszym współczynniku przenikania ciepła.

ISOVER odpowiadając na zapotrzebowanie rynku, wprowadził do sprzedaży nowy produkt do fasad wentylowanych – Super-Vent – o doskonałej $\lambda_D = 0,032$ W/mK.

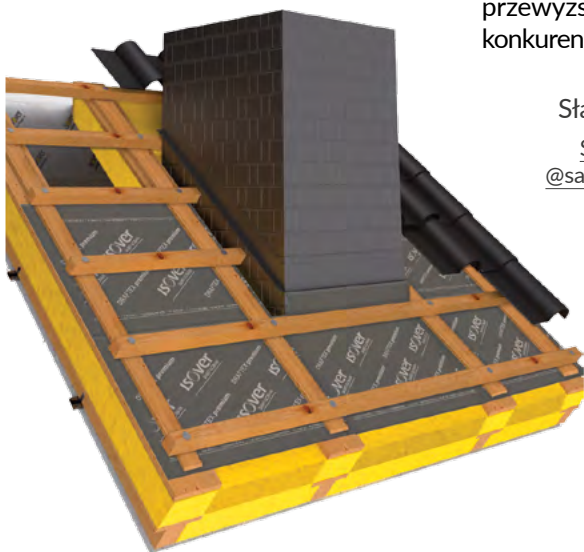
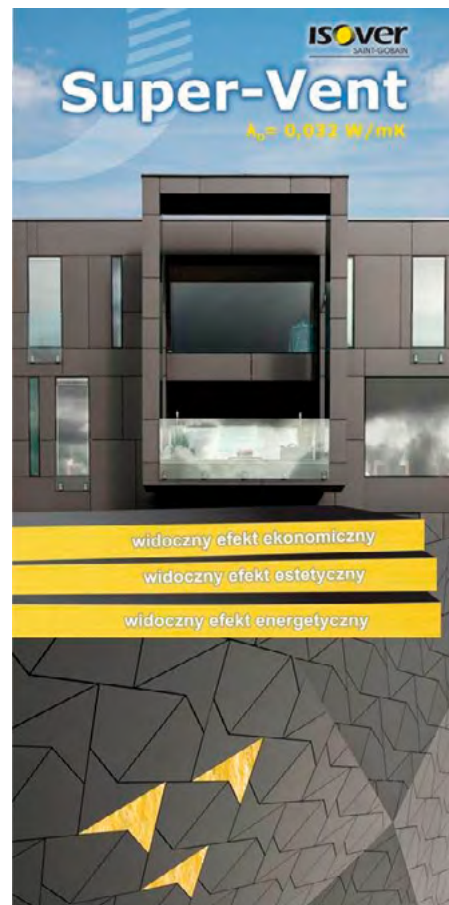
Głównymi parametrami cechującymi nowy produkt są:

- Doskonały, czarny welon szklany.
- Bardzo dobra percepcja w zakresie mechaniki produktu gwarantująca łatwy montaż.
- Najlepsza klasa tolerancji grubości T5.
- Bardzo niski współczynnik $\lambda_D = 0,032$ W/mK.
- Dostępne grubości nawet do 21 cm – całkowicie bezkonkurencyjne.
- Doskonałe parametry hydrofobowe.

Nazwa Super-Vent nie jest przypadkowa, ponieważ percepcyjnie jest to produkt zbliżony do Super-Vent Plus i znacznie przewyższający jakościowo produkty konkurencji.

Sławomir Kocur

Slawomir.Kocur@saint-gobain.com



TERMORENOWACJA PODDASZA BEZ INGERENCJI WE WNĘTRZE BUDYNKU

Renover – nowy system izolacji nakrokwiowej

ISOVER opracował kolejne spektakularne rozwiązanie do izolacji nakrokwiowej dachu skośnego. Renover w jeszcze bardziej dogodny sposób pozwala przeprowadzić prace remontowe od zewnątrz budynku. Na czym polega jego innowacyjność?

Niespełna rok po wprowadzeniu na rynek systemu izolacji nakrokwiowej, umożliwiającego przeprowadzenie prac termomodernizacyjnych od zewnątrz budynku, prezentujemy rozwiązanie Renover, z zastosowaniem łączników Wkręt-met, które

polega na wykorzystaniu łatwych w montażu belek. Składają się one z belek wełny mineralnej szklanej, o wysokiej wytrzymałości mechanicznej oraz desek okalających belki z dołu i z góry, do których montowane są kontrłaty, a następnie łaty. Przestrzeń pomiędzy zmontowanymi na krokwiach belkami Renover można wypełnić miękką wełną szklaną w rolkach (np. Super-Mata) i taki zestaw zabezpieczamy od dołu paroizolacją Vario® Xtra-Safe, a od góry wysokoparoprzepuszczalną membranę wstępnego krycia ISOVER Draftex premium. Belki spięte taśmą można zakupić wraz z odpowiednio przyciętą

wełną mineralną lub złożyć je samodzielnie. Rozwiązanie do izolacji nakrokwiowej umożliwia przeprowadzenie prac tylko od zewnątrz budynku, co jest znacznym ułatwieniem dla mieszkańców. Dodatkowo pozwala np. wyeksponować od wewnątrz poddasza konstrukcję dachu lub podnieść kubaturę pomieszczeń, wykorzystując przestrzeń między krokwiami.

Sławomir Kocur

Slawomir.Kocur@saint-gobain.com



Coraz więcej wykonawców szkoli się w Centrum Szkoleniowym ISOVER



Koniec pierwszego kwartału roku 2016 to dobry moment na podsumowanie procesu szkoleń prowadzonych w Centrum Szkoleniowym ISOVER oraz w terenie.

Zgodnie z naszym modelem szkoleniowym skupiamy się przede wszystkim na praktycznych treningach instalacji produktów w przegrodach budowlanych. W tym krótkim okresie przeszkoliliśmy ponad 300 osób reprezentujących przeszło 120 firm wykonawczych. Cieszy nas zwłaszcza wzrost popularności tej formy szkolenia wśród wykonawców. Ta grupa docelowa notuje wzrost w porównaniu do analogicznego okresu z ubiegłego roku o 40%.

Warto zaznaczyć, że w CSI trenerami są Menadżerowie Produktów oraz firmy wykonawcze na co dzień działające na rynku. Natomiast w terenie szkolenia prowadzą nasi profesjonalni regionalni Doradcy Techniczni. W tym segmencie

aktywność naszych sił sprzedaży notuje znaczący wzrost.

Aplikacje, na których się koncentrujemy, to dach skośny, ściana działowa i fasada wentylowana oraz izolacje techniczne. Natomiast kluczowe zagadnienia, na których się skupiamy, to głównie akustyka, energooszczędność oraz szczelność i prawidłowe zarządzanie wilgocią w przegrodach. Elementem, który zawsze budzi emocje, jest dokonywana przez uczestników próba szczelności Blower Door Test, na wykonanej wcześniej przez nich szczelnej kopercie obiektu treningowego.

W tym roku poszerzyliśmy też zakres szkoleń praktycznych o nową aplikację w postaci Nakrokwiowej Termorenowacji Dachy Skośnego od zewnątrz.

Marek Kolarz

Marek.Kolarz@saint-gobain.com



ISOVER gościnnie w fabryce RIGIPS

Pod koniec marca zespół sprzedaży ISOVER wziął udział w szkoleniu dotyczącym suchej zabudowy wnętrza, które odbyło się w fabryce RIGIPS w Stawianach.

Była to bardzo dobra okazja, aby poszerzyć i uporządkować wiedzę na temat najnowszych systemów oraz detali ma-

jących wpływ na wykonawstwo, a także pracę systemów podczas ich eksploatacji. Po raz kolejny potwierdzony został pozytywny wpływ wełen mineralnych szklanych oraz skalnych na poprawę izolacyjności akustycznej przegród, ścian działowych i stropów. Bardzo istotna jest rola lekkich wełen mineralnych szklanych w kontekście kształtowania akustyki wnętrza przy udziale sufitów podwieszanych. Szczególnie ważne jest to dziś, gdy renowacja wnętrza budynków staje się tak popularna.

Szkolenie, profesjonalnie przygotowane przez fachowców RIGIPS, pozwoliło bardziej kompleksowo spojrzeć wszystkim uczestnikom na aspekty związane



z akustyką, ognioodpornością, montażem i eksploatacją lekkich technologii szkieletowych.

Paweł Polak

Pawel.Polak@saint-gobain.com



Remont Roku 2016 murator

ISOVER jest sponsorem konkursu Remont Roku 2016 organizowanego przez miesięcznik „Murator”. Konkurs obejmuje 3 kategorie: Termomodernizacja, Przebudowa, Poddasze, i dotyczy zarówno projektów zakończonych – wtedy propozycja startuje w grupie „Realizacje”, jak i planowanych lub rozpoczętych – wtedy zgłoszenie zaliczane jest do grupy „Projekt”.

Konkurs będzie trwać do grudnia 2016, a wszystkie szczegóły można znaleźć na stronie www.remontroku.pl. Nominacje przyznawane są trzy razy w roku – w marcu, czerwcu i październiku. Autorzy nominowanych prac otrzymują nagrody rzeczowe – produkty partnerów/sponsorów przydatne podczas planowanych prac remontowych. ISOVER ufundował system do ocieplenia dachu skośnego ISOVER PROFIT VARIO o wartości 5000 złotych. 18 marca miałem przyjemność uczestniczyć w obradach jury, które

wyłoniło zwycięzców pierwszego etapu, czyli osoby które zgłosiły swoje projekty do 15 marca. Wpłynęło kilkadziesiąt zgłoszeń z całej Polski i muszę przyznać, że wybór nie był łatwy. Byłem naprawdę pod wrażeniem różnorodności zgłoszeń i pomysłowości czytelników Muratora. Miło było oceniać prace, których autorzy mają wiedzę na temat produktów, przepisów, a nawet programów wsparcia! Zwracałem szczególną uwagę na projekty,

które podnosiły efektywność energetyczną budynków i z przyjemnością potwierdzam, że było ich bardzo dużo. Ostatecznie nasza nagroda pojedzie do Świdnicy za projekt przebudowy i termomodernizacji starego domu.

Zdobył on nagrodę ISOVER z trzech powodów. Estetyka nowej elewacji i funkcjonalność pomieszczeń robią wrażenie, szczególnie, że konstrukcja budynku (sza-



chulcowa) wymagała dokładnego przemyślenia, jak zadbać o prawidłową konstrukcję przegrody i jak wyeksponować rzadko spotykaną drewnianą elewację. Trzeci powód to racjonalność techniczna. Dom będzie nie tylko dobrze ocieplony (dach, ściany, podłoga), ale również zadbane o okna i wymianę źródła ciepła – z węglowego, będącego źródłem szkodliwych niskich emisji, na dużo bardziej przyjazne środowisku gazowe. Gratulujemy!

Ponieważ konkurs trwa, namawiam wszystkich czytelników „Lepiej Razem” do zgłaszania swoich pomysłów na remont. Nagrody czekają!

Henryk Kwapisz
Henryk.Kwapisz@saint-gobain.com



Konkurs MCH dla studentów – edycja 2016!

To już 12 edycja konkursu Multi-Comfort House dla studentów, do udziału w którym ISOVER zaprasza uczelnie techniczne z całego świata. Niezmiennie od lat kryteriami oceny prac są walory architektoniczne oraz techniczne i konstrukcyjne, ze szczególnym uwzględnieniem założeń koncepcji ISOVER Multi-Comfort House (energooszczędność, komfort akustyczny i termiczny, dostępność światła dziennego, bezpieczeństwo pożarowe), jak również wykorzystaniem rozwiązań ISOVER.



Realization for Competition - Submission
ISOVER Multi-Comfort House Students Contest Edition 2016
Community development in Brest, Belarus
International two-stage open competition

W tym roku konkurs odbywa się pod hasłem: Community development in Brest, Belarus. Zadaniem uczestników jest wykonanie projektu zabudowy mieszkaniowej rewitalizowanych terenów nad rzeką Muchawiec.

Za nami krajowy etap konkursu, na który wpłynęło 30 prac. Po obszernej dyskusji jury jednogłośnie przyznało następujące nagrody:

■ nagroda za I miejsce w wysokości 4500 PLN dla pracy:

M112101M Magdalena Baran, Marta Żwaka, opiekun: dr inż. arch. Andrzej Duda

■ nagroda za II miejsce w wysokości 3000 PLN dla pracy:

A274267K Joanna Machera, Anna Toborek, opiekun: dr inż. arch. Jerzy Wojewódka

[CD na sąsiedniej stronie]

ISOVER SKI TOUR 2016

W minionym sezonie narciarskim pogoda w Polsce nie rozpieszczała miłośników białego szaleństwa, dlatego spragnieni szusowania laureaci promocji ISOVER SKI ruszyli w kierunku stoków Austrii.

Biletem wstępu na jedyny w swoim rodzaju wyjazd były regularne zakupy produktów promocyjnych i zajęcie jednego z trzech pierwszych miejsc w regionie dystrybucyjnym. Promocja trwała od listopada 2015 do stycznia



Zaopatrzeni w dobry humor i ciepłą odzież uczestnicy mogli doskonalić narciarskie umiejętności na lodowcu Hintertux. W trakcie wyjazdu zostały odkryte nowe talenty wokalne, a polska muzyka zyskała na popularności na stokach austriackich.

2016 i była skierowana do Dystrybutorów produktów ISOVER w kraju.

Za sprawą przygotowanych atrakcji i niespodzianek z pewnością pozytywne wspomnienia na długo pozostaną w pamięci uczestników.

Monika Naczeńska

Monika.Naczenska
@saint-gobain.com



Mistrzowie Izolacji ISOVER spełniają marzenia

Mistrzowie Izolacji to autorski program ISOVER dedykowany wykonawcom pracującym na produktach marki. Uczestnicy zbierają punkty za zakup premiowanych produktów, wymieniają je na atrakcyjne nagrody, jak np. tygodniowy wyjazd all inclusive na Majorkę. Dodatkową korzyścią udziału w trwającej właśnie czwartej edycji Programu jest możliwość wsparcia fundacji spełniającej marzenia dzieci zmagających się z chorobami zagrażającymi ich życiu.

To wyjątkowa edycja programu, ponieważ wykonawcy mogą czerpać podwójną radość z udziału w nim. Już teraz za sprawą środków pozyskanych dzięki ich aktywności przyczyniliśmy się do realizacji marzenia jednego z podopiecznych katowickiego oddziału Fundacji Mam Marzenie – Filipa, który marzył, aby zobaczyć mecz ukochanej drużyny futbolowej – FC Barcelony. Pod koniec lutego, razem z opiekunami, Filip mógł na żywo kibicować idolom w meczu z Sevillą na legendarnym stadionie Camp Nou. Filip z radością w oczach obserwował brawurowe akcje, niezapomniane bramki, walkę piłkarzy na rozświetlonym i pełnym piłkarskich emocji stadionie. FC Barcelona wygrała 2:1, choć Filip przed meczem zakładał 60:0 dla Barcelony! Po wszystkim komentarzom i opowieściom nie było końca.

Poprzez aktywny udział w programie, każdy Wykonawca przyczynia się do realizacji kolejnych marzeń. Aby dołączyć do grona Mistrzów Izolacji, wystarczy wypełnić formularz i zarejestrować się na stronie najlepszeizolacje.pl. Wysyłając etykiety z produktów premiowanych, wykonawcy wymieniają je na atrakcyjne nagrody oraz mają możliwość udziału w profesjonalnych szkoleniach. Każdy program zwieńczony jest atrakcyjnym finałem. W poprzedniej edycji do wygrania był samochód Ford Transit Connect, a finaliści zwiedzali zabytkową kopalnię węgla kamiennego Guido w Zabrzu, racząc się kolacją na poziomie -382 m. W tegorocznej edycji główną nagrodą jest wycieczka all inclusive na Majorkę. Więcej informacji na www.isover.pl.

Monika Naczeńska

Monika.Naczenska
@saint-gobain.com



■ nagroda za III miejsce w wysokości 1500 PLN dla pracy:

A262106B Patrycja Jędra, Aleksandra Nowotniak, Małgorzata Radaj, opiekun: dr inż. arch. Anna Bać

■ nagroda specjalna w wysokości 750 PLN dla pracy:

G432968K Ewa Hejducka, Iryna Slobodiuk, opiekun: dr inż. arch. Tomasz Głowacki

Laureatom i ich opiekunom serdecznie gratulujemy!

Zgodnie z regulaminem zwycięskie drużyny (miejsca I, II i III) wraz ze swoimi opiekunami są zaproszone do udziału w etapie międzynarodowym, który odbędzie się już 25 - 28/05/2016 w Mińsku. Trzymamy mocno kciuki za ich powodzenie na arenie międzynarodowej!

Więcej informacji o samym konkursie na stronie internetowej:

www.isover-students.com

Anna Gil

Anna.Gil
@saint-gobain.com



Po prostu remont czy termomodernizacja?

Popularne ostatnio pojęcie „termomodernizacja” (choćby za sprawą rządowego programu dofinansowania termomodernizacji budynków jednorodzinnych „RYS”) budzi wiele pytań, szczególnie dlatego, że na temat termomodernizacji krąży szereg sprzecznych opinii. O czym przede wszystkim należy wiedzieć?

Celem termomodernizacji jest poprawa efektywności energetycznej budynku, a w prostych słowach – uzyskanie konkretnych korzyści, chociażby w postaci niższych rachunków za ogrzewanie zimą czy chłodzenie latem, poprawa komfortu użytkowania budynku, jak również zmniejszenie negatywnego wpływu użytkowania budynku na środowisko. Termomodernizacja to nie jedno działanie lecz kompleksowe zadanie, obejmujące szereg prac, jak: ocieplenie wszystkich zewnętrznych przegród budynku, wymianę okien/drzwi, usprawnienie wentylacji, montaż urządzeń i instalacji grzewczych, a czasem nawet zmianę źródła ciepła.

Przed podjęciem decyzji o termomodernizacji zwykle zastanawiamy się nad tym, jaki miałby być jej zakres, co należy zrobić, a co by się przydało, jaką kolejność prac przyjąć i czy możemy je podzielić na raty. Te wszystkie informacje są istotne, bo przecież przekładają się na koszty, a te niejednokrotnie są podstawą podjęcia decyzji o termomodernizacji.

Zaufać fachowcom

Szukając odpowiedzi warto zwrócić się do fachowca. Audytor energetyczny przeprowadzi audyt naszego domu, określi zakres i kolejność prac oraz możliwość ewentualnego rozłożenia ich na raty. Warto zauważyć, że koszt wykonania audytu jest

niewielki w porównaniu do całkowitych kosztów modernizacji. Audyt jest również niezbędnym dokumentem, jeśli chcemy starać się o otrzymanie finansowego wsparcia termomodernizacji z programów krajowych czy wojewódzkich. Taka wizyta z poradą będzie nas kosztować od 100 do 300 zł. Jeśli chcemy mieć jego opinię na piśmie, zlecmy przygotowanie wstępnego audytu z raportem, w którym znajdzie się zakres prac, które powinniśmy wykonać, aby osiągnąć optymalny efekt. W takim przypadku koszt wyniesie łącznie około 500 zł. Możemy również zlecić wykonanie badania termowizyjnego. Wtedy

audytora. Postanawiają przeprowadzić termomodernizację po swojemu. Dla wszystkich planujących kolejność prac podpowiadamy, na co należy zwrócić uwagę. Wychodząc z założenia, że termomodernizacja ma obniżyć zapotrzebowanie naszego budynku na energię, najpierw musimy ograniczyć do minimum jej straty – lepsza izolacja, dobre okna, wydajna wentylacja. Następnie trzeba usprawnić instalacje, rozważając jednocześnie temat doboru optymalnego źródła energii.

Zaczynamy zatem od ocieplenia. Decydując się na zakres prac musimy pamiętać, że ciepło ucieknie tą drogą, którą mu zostawimy. Najważniejsze jest więc ocieplenie kolejno: dachu (bo ciepło ucieka do góry), ścian (bo zazwyczaj to dominująca powierzchnia) i podłogi (o tym też nie wolno zapominać).

Przy ocieplaniu dachu i ścian pamiętajmy o oknach, są one ich integralną częścią. Nie zawsze musimy je wymieniać – jeśli istniejące okna mają już szyby zespolone, to ich wymiana nie musi być konieczna. Gdy jednak zdecydujemy się na wymianę, pamiętajmy, iż rozdzielenie montażu okien i ocieplania przegród jest nieoptymalne ekonomicznie. Wtedy trzeba wykonać obróbki i uszczelnienia przy połączeniach dwa razy.



musimy się liczyć z wydatkiem od 500 do 1000 zł za tę usługę. A skoro audyt ma stać się podstawą naszych działań, warto zlecając tę usługę sprawdzić, czy osoba ją wykonująca ma w tej dziedzinie praktykę i rekomendacje, np. znajduje się na liście Zrzeszenia Audytorów Energetycznych.

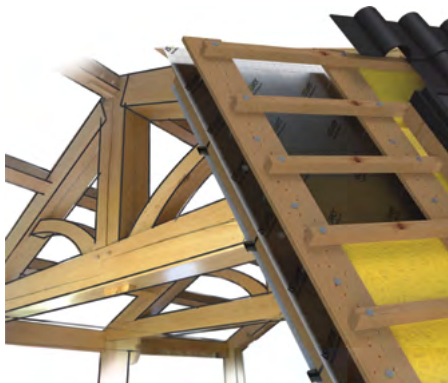
Na własną rękę też dobrze, byle z głową

Część inwestorów ze względów kosztowych nie decyduje się na pomoc

Pamiętajmy, że ocieplenie należy montować od zewnętrznej strony budynku. Ocieplanie budynku od środka jest dużo bardziej skomplikowane i mniej efektywne niż ocieplenie od zewnątrz. Oczywiście istnieją budynki, w przypadku których nie da się zastosować ocieplenia od zewnątrz. Wtedy, decydując się na ocieplenie od środka, musimy pamiętać, że potrzebny będzie projekt wraz z analizą ryzyka wykraplania wilgoci w przegrodzie oraz zapewnienie bardzo sprawnej wentylacji.

Sprawa wentylacja to kolejny z ważnych elementów termomodernizacji. Aby ograniczyć straty ciepła budynku wynikające z niekontrolowanej infiltracji i eksfiltracji, uszczelniamy go. Mało kto zdaje sobie sprawę, że istniejące przed termomodernizacją nieszczelności pełniły również rolę wentylacji, zatem podczas prac termomodernizacyjnych należy zadbać o sprawną wentylację oraz okna z nawiewnikami. Oczywiście wiedząc, że spora część energii ucieka z domu wraz z powietrzem wentylacyjnym, możemy rozważyć wykorzystanie wentylacji mechanicznej nawiewno-wywiewnej z odzyskiem ciepła (z rekuperacją), ale nie jest to konieczne, a w wielu starych budynkach może się nawet okazać niemożliwe do wykonania.

Na koniec pozostają instalacje oraz wybór źródła ciepła, w tym wykorzystanie OZE. Przy samodzielnym podejściu do tematu termomodernizacji niezwykle trudno jest określić opłacalność wykorzystania odnawialnych źródeł energii. Pozostają zatem tradycyjne źródła i tutaj wybór pozostawiamy inwestorowi. Pamiętać jednak należy, by po odpowiednim ociepleniu budynku, rozważyć wymianę kotła i instalacji. Aby nie zniweczyć naszych wysiłków włożonych w ograniczenie strat ciepła, kocioł grzewczy powinien być dobrany do zmniejszonego zapotrzebowania i powinien się charakteryzować wysoką sprawnością. Warto też sprawdzić rodzaj oraz stan instalacji i wyposażenia, zwracając uwagę m.in. na zawory przygrzejnikowe,



pompę obiegową, jak również odpowiednia izolację instalacji c.o. i c.w.u.

Jaki materiał wybrać?

Decydując się na wybór materiału ociepleniowego musimy pamiętać, że izolacja izolacji nierówna. Główny parametr to współczynnik przewodzenia ciepła określany grecką literą λ . Na każdym opakowaniu znajdziemy tę informację. Im mniejszy, tym lepiej materiał ociepla. Oczywiście na to, jaki materiał izolacyjny zastosujemy ma wpływ również to, jaki element budynku izolujemy. Bo chociaż ogólnie możemy powiedzieć, że wybierać można spośród styropianu, płyt PIR lub PUR, wełny szklanej i skalnej, to do każdej z aplikacji są dedykowane produkty, które w konkretnym zastosowaniu sprawdzą się najlepiej. Przykładowo: na dach płaski wybierzemy produkty charakteryzujące się wytrzymałością mechaniczną (które mogą przenosić

obciążenia), a na dach skośny lekkie i sprężyste, dobrze wypełniające przestrzeń i nie obciążające konstrukcji. Współczynnik λ waha się dla tych materiałów od 0,021 do 0,044 W/(mK). Czyli w zależności od rodzaju materiału możemy tę samą izolacyjność cieplną osiągnąć przy 15 cm (dla 0,021) i 30 cm (dla 0,044).

Kolejną cechą jest klasa reakcji na ogień. Wybierając bezpieczne materiały do naszego domu, zwracamy uwagę na tę cechę i decydujemy się na materiały niepalne (w klasie reakcji na ogień A).

Jeśli natomiast chodzi o grubości izolacji, stosujemy zasadę – dach 30-40 cm; ściana 20-30 cm; podłoga 20 cm.

Kropka nad i

Tuż przed końcem sprawdzimy jakość wykonanych prac przy wykorzystaniu kamery termowizyjnej. To pozwoli nam wychwycić miejsca do ewentualnej poprawy.

Szcześliwe zakończenie

Po zakończeniu termomodernizacji naszego domu cieszymy się efektem – poczuciem komfortu cieplnego w odnowionym domu, ze znacznie niższymi niż dotychczas rachunkami za energię.

Bo z ISOVER to na pewno się uda!

Anna Gil

Anna.Gil

@saint-gobain.com



POLECANE PRODUKTY

ISOVER
Profit-Mata



ISOVER
Super-Mata



ISOVER
Iso-Mata



”

*Najwięcej satysfakcji przynosi mi każde zadanie,
które przeradza się w sukces*

Piotr Nakonieczny: *Jak rozpoczęła się
Twoja przygoda z branżą budowlaną?*

Magdalena Kochańska: W zasadzie, to nic nadzwyczajnego, choć dla mnie był to jeden z kolejnych życiowych egzaminów. 17 lat temu zdałam pisemne egzaminy rekrutacyjne – głównie testy matematyczne – i zaczęłam pracę w handlu materiałami budowlanymi. Na początku handlowałam materiałami bitumicznymi oraz hydroizolacjami. Z czasem radziłam sobie z całym asortymentem, który był w ofercie Spółki GHB. Po kilku latach pracy Maciej Banach – mój szef – powiedział mi: Magda jesteś najbardziej zorganizowaną osobą, z którą przyszło mi pracować. To było bardzo miłe, zwłaszcza, że Maciej ma ogromne doświadczenie. Zaproponował mi wówczas pracę w zarządzie GHB na stanowisku v-ce prezesa. To dopiero było wyzwanie :) Trochę się bałam, ale je podjęłam. Zdobiegowałam mnie tym jeszcze bardziej. Maciej doskonale wiedział, jak pokierować mnie na właściwe tory.

PN: *Jakie Twoim zdaniem czynniki decydują o przewadze rynkowej marki w branży budowlanej? Czym należy się wyróżniać?*

MK: Wysoka jakość, rynkowa cena, opieka handlowców, relacje z klientem, a ponadto ogromna praca marketingu. Trochę inne czynniki determinują przewagę rynkową marki budowlanej w ogólnym rozumieniu handlu, np. z klientem indywidualnym. Tu inaczej postrzegana jest sama znajomość marki i jej popularność. Wśród dystrybutorów natomiast opieramy się na rynku indywidualnym, jednak najważniejsza jest sama istota pracy z klientem. Oczywiście jakość, cena i marketing nadal są równie ważne. Chodzi jednak o to, że dziś konkurencja na ryn-

ku dystrybucji jest najsilniejsza od 17 lat (odkąd sięga moje doświadczenie), dlatego wymagania są coraz większe przy budowaniu przewagi. W GHB swoją pracę opieramy na najlepszych relacjach z partnerami handlowymi – to coś, co nas wyróżnia i co zawsze będziemy pielęgnować.

Einstein powiedział, że „problemem największym naszego wieku nie jest bomba atomowa, lecz serce ludzkie”. Można to przełożyć na każdą dziedzinę naszego życia – człowiek jest najważniejszy, a w tym relacje, opieka, odpowiedzialność, uczciwość i pasja. To według mnie cechy prawdziwego handlowca, który zbuduje przewagę rynkową. W markach budowlanych jest podobnie. Marka sama dla siebie nic nie znaczy, zwłaszcza gdy nikt o niej nie wie. Cały szkopuł w tym, aby wyprzedzić konkurencję w sposobie pracy z klientem.

PN: *Od jak dawna znasz i pracujesz z marką ISOVER? / Z czym przede wszystkim kojarzy Ci się ISOVER?*

MK: Z marką ISOVER pracuję od samego początku jej powstania. Nie wiem dokładnie, ile to już lat, ale pamiętam, że wcześniej marka nazywała się Gullfiber. Do dziś zresztą od tej nazwy pochodzi nazwa Gullul – wełny w granulacie stosowanej do miejsc trudno dostępnych.

Zaczelśmy współpracę z Gullfiberem w 2001 roku i dziś zaopatrujemy spory rynek hurtowni budowlanych w produkty ISOVER. Marka kojarzyła się głównie z wysoką jakością żółtych wełen w rolce. Oczywiście dziś to szeroka gama wełen zwijanych do dociepleń o lambdach jednych z najlepszych na rynku, wełen akustycznych, w płycie, do fasad, do izolacji dachów, granulatu czy akcesoriów. ISOVER należy do czołówki dostawców wełen w Grupie GHB.



PN: *Co w codziennej pracy daje Ci najwięcej satysfakcji?*

MK: Najwięcej satysfakcji przynosi mi każde zadanie, które przeradza się w sukces. W małych krokach to sprawianie frajdy innym, a tym samym sobie. Zaś w dużych, to wielkie przedsięwzięcia, które przekładają się na efekt sprzedażowy. Wtedy czuję, że się spełniam. To taki rodzaj autoterapii albo zwyczajne zaspokajanie ambicji.

PN: *Po pracy wybierasz aktywny czy pasywny sposób spędzania czasu?*

MK: Oczywiście, że aktywny. Nie znoszę bezczynności. Dopiero, gdy padam zmęczona „na twarz”, to czuję, że żyję. Uwielbiam dobrą książkę, zwłaszcza sensację. Ostatnia moja ulubiona lektura to „Szmaragdowa tablica”. Po książkę sięgam raczej wtedy, gdy jestem zmęczona. Uwielbiam wycieczki rowerowe, spacer, biegi, gry zespołowe, działkowanie, wiatr we włosach i wiele innych rzeczy. Ważne, aby mieć blisko najbliższych i czuć, że robi się też coś dla innych – to motywuje do życia pełną parą.

PN: *W domu jesteś „złotą rączką” od zadań technicznych, logistycznych, a może kulinarnych?*

MK: Wydaje mi się, że wszystkim po trochu. Uzupełniamy się z mężem w tych dziedzinach. Jedyne, czego nie ruszam, to elektryka. To zupełnie nie moja bajka :-).

Biurowiec Silesia Star – nowy obiekt referencyjny ISOVER



PN: W ISOVER podkreślamy istotę komfortu w miejscu, w którym mieszkamy, przebywamy - co dla Ciebie znaczy hasło „komfortowy dom”?

MK: Na poziomie budowy, komfortowy dom kojarzy się z materiałami wysokiej jakości. Według misia Puchatka, to każde miejsce, w którym „nie trzeba wciągać brzucha” :). Komfortowy dom oznacza dla mnie: wygodny, bezpieczny, rodzinny, cichy, ciepły, trwały i ładny. Komfort to nie bogactwo, ale poczucie przyjemności. Jeśli komuś przyjemność daje tylko bogactwo, to nie mam nic przeciwko temu. Mnie to jednak nie wystarcza.

Dziękuję za rozmowę!

Autor wywiadu:
Piotr Nakonieczny

Piotr.Nakonieczny
@saint-gobain.com



Biurowiec SILESIA STAR położony w ścisłym centrum Katowic, przy ul. Uniwersyteckiej, to nasza kolejna ciekawa realizacja.

Budowa pierwszej z dwóch wież ruszyła w 2014 roku. ISOVER współpracował przy realizacji tej inwestycji już na etapie projektowym, pomagając dobrać materiały izolacyjne spełniające wysokie wymagania projektowe i inwestorskie. Ze względu na wysoki standard obiektu projektanci musieli zadbać o komfort akustyczny użytkowników biur, w związku z czym do wypełnienia ścian działowych zastosowano nasze produkty z wełny szklanej Aku-Płyta oraz z wełny skalnej Polterm Uni. Na największą uwagę zasługuje jednak innowacyjny system odwróconej ściany zewnętrznej obu wież. Fasadę budynku stanowią prefabrykowane bloki betonowe o grubości 150 mm. Jako materiał izolacyjny wykorzystano nasz produkt z wełny skalnej Polterm Max Plus wykończony czarną włókniną. Konstrukcja budynku jest żelbetowa, a od środka w systemie suchej zabudowy zastosowano wełnę szklaną Panel Płyta Plus, charakteryzującą się bardzo dobrymi parametrami akustycznymi. Z kolei, do wykończenia attyk w obu budynkach wykorzystano nasz produkt z wełny skalnej Dachoterm SL, który ze względu na duże obciążenie ciężarem własnym, a w związku z tym dobre parametry mechaniczne, okazał się doskonałym rozwiązaniem.

Dzięki takiemu rozwiązaniu projektanci osiągnęli ciekawy wygląd fasady, a sama przegroda zewnętrzna uzyskała bardzo dobry współczynnik przenikania ciepła oraz doskonałe parametry w zakresie izolacyjności akustycznej, co ze względu na usytuowanie budynku przy ruchliwej trasie średnicowej, tzw. DTŚ, było bardzo ważne.

Za sprawą zaangażowania doradców inwestycyjnych ISOVER, którzy współpracowali z wykonawcami, nasze produkty znalazły szerokie zastosowanie przy realizacji tej inwestycji. Obecnie trwają prace końcowe przy drugiej wieży. Jeszcze w tym roku oba budynki zostaną ukończone, a Katowice będą mogły pochwalić się kolejną inwestycją w mieście.

Piotr Czekala

Piotr.Czekala
@saint-gobain.com



TADEUSZ ZINTEL

■ **Imię i nazwisko:**

Tadeusz Zintel

■ **Stanowisko:**

Kierownik Rozwoju Procesu i Produktu

■ **W ISOVER od:**

01.09.1998 r.

■ **Moja praca to:**

Osoby, które znają mnie naprawdę, doskonale wiedzą jaką mam teorię w tym temacie, ale teraz odpowiem w trochę inny sposób. Praca to dla mnie odpowiedzialna realizacja celu. Staram się wykonywać ją profesjonalnie, chociaż nie lubię nadużywać tego słowa, i dodam, że tak naprawdę najważniejsze w tym wszystkim są osoby, z którymi te cele realizujemy. Ponadto w pracy cenię ludzi, którzy wiedzą czego chcą i tych, którzy podejmują wyzwania. Uważam także, że praca bez motywacji nie ma pełnego sensu.

■ **Czuję satysfakcję, gdy:**

Osiągam założony cel. Powinno być w tym zawsze coś niepowtarzalnego – wtedy naprawdę czuję satysfakcję.

■ **Ulubiona książka:**

Rzadko czytam przez brak wolnego czasu, ale gdy znajdę chwilę (najczęściej podczas lotów), to lubię książki praktyczne, o podejściu do życia. Polecę dwie z tego gatunku: „Zmień swoje życie w 7 dni” – Paul McKenna oraz „Inteligencja emocjonalna” – Daniel Goleman. To książki, które przydadzą się także w życiu prywatnym.

■ **Ulubione miejsce:**

Mam ich kilka, ale najbardziej lubię odpoczywać w domu – na wsi pod Warszawą.

■ **Ulubiona piosenka:**

Teraz... chyba The Catalyst – Linkin Park, ale tak naprawdę jest ich wiele.

■ **Sposób na relaks:**

Odpowiednie podejście do życia.

■ **Zawsze mam przy sobie:**

Dziwne pytanie. Mogę odpowiedzieć jedynie, że zawsze mam przy sobie – portfel i telefon.

● **Zawsze znajdę czas:**

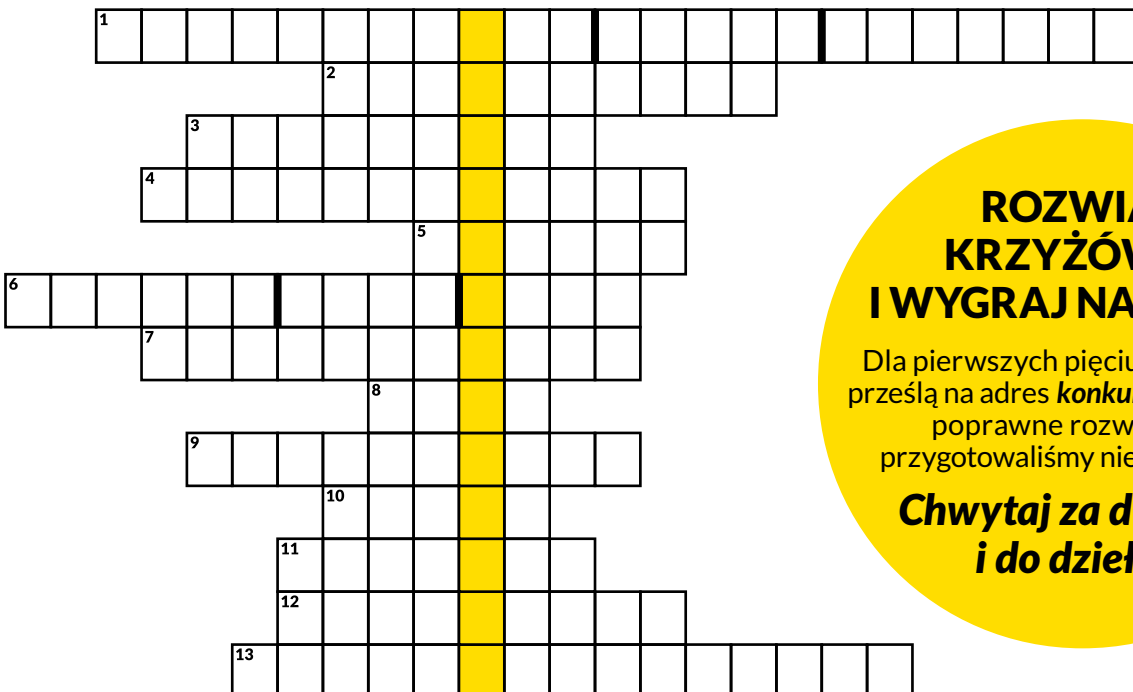
Dla rodziny i przyjaciół.

■ **Moje motto to:**

Uważam że samo motto jest nieważne, ważniejsza jest inspiracja.

Wysłuchała:

Anna Krynicka

Anna.Krynicka@saint-gobain.com


ROZWIĄŻ KRZYŻÓWKĘ I WYGRAJ NAGRODY!

Dla pierwszych pięciu osób, które prześlą na adres konkurs350@isover.pl poprawne rozwiązanie, przygotowaliśmy niespodziankę.

**Chwytaj za długopis
i do dzieła :)**

1 Jaki znak jakości zdobyły produkty ISOVER?

2 Jak nazywa się cykl spotkań online, w którym Anna Gil odpowiadała na pytania internautów?

3 Jak nazywa się badacz przygotowujący „Diagnozę społeczną 2015”?

4 Jak nazywa się kamera, którą sprawdzimy skuteczność prac termorenowacyjnych?

5 Wełna mineralna ISOVER Multimax 30 ma najniższą na rynku...?

6 Cieszy się największą popularnością na szkoleniach w Centrum ISOVER?

7 Certyfikat otrzymany przez Grupę Saint-Gobain w lutym 2016 roku.

8 Jak nazywa się dwuwarstwowy układ, w jakim układany jest nowy produkt Roll 39?

9 Jak nazywa się opatentowana przez ISOVER technologia rozwłókniania szkła?

10 Produkt Super-Vent ma czarny...?

11 Nowy system izolacji nakrokwiovej to?

12 Jakie miasto odwiedził Filip, dzięki Mistrzom Izolacji?

13 Przy jakiej ulicy w Katowicach mieści się inwestycja, przy której ISOVER współpracował już na etapie projektowym?

Horoskop

Baran (21.03 - 19.04)

W Twoim domu zapanuje teraz błogi spokój. Ciepła atmosfera, wymarzona cisza i komfortowe warunki sprawiają, że każdego ranka będziesz się budził pełen optymizmu i zapału do pracy. Oczywiście jeśli nie zapomniawsz wybrać wełny ISOVER do ocieplenia Twojego gniazodka.



Byk (20.04 - 22.05)

Wenus i Mars będą Ci wyjątkowo sprzyjać w najbliższym czasie. Możesz snuć dalekosiężne plany, realizować dawne postanowienia i spełniać największe marzenia. To jest ten czas, kiedy wszystko pójdzie Ci jak z płatka. To co, może czas na termomodernizację domu? Hm?



Bliźnięta (23.05 - 21.06)

Nie martw się tymi kilkoma niepowodzeniami w ostatnim czasie. Wgnieciony zderzak można naprawić, zgubiony telefon to świetna okazja, aby kupić nowy (Twój model i tak już był trochę passé), a ta poplamiona winem koszula zdecydowanie dodawała Ci kilogramów. Pamiętaj, że „najważniejsze jest niewidoczne dla oczu”.

Rak (22.06 - 22.07)

Nie daj się zVARIOWać! Wprowadź w swoje życie inteligentny system porządkowania pacy – zawsze notuj ważne spotkania w kalendarzu, korzystaj z samoprzylepnych karteczek, na których będziesz zapisywał najważniejsze zadania do wykonania w danym dniu i bądź asertywny. Po krótkim czasie poczujesz upragnioną harmonię i zaczniesz lepiej wentylować, tfu, oddychać.



Lew (23.07 - 23.08)

Basen przed pracą, rowe rowe wycieczki w każdy weekend, a wieczorami jogging – czy Ty, aby nie przesadzasz? Nie bój się pasywnych rozwiązań w kwestii spędzania wolnego czasu. Leżenie na hamaku w ogrodzie i regularne drzemki podczas weekendu są nie tylko energooszczędne, ale przede wszystkim korzystne dla Twojej kieszeni.



Panna (24.08 - 22.09)

Jeszcze przed wakacjami przyda Ci się szybka renowacja. Tylko nie wkręcaj sobie, że nie masz czasu. Postaw na działania od zewnątrz, a poczujesz jak regeneruje się Twoje wnętrze. Masaże, inhalacje, sauna i podwójna warstwa maseczki – będziesz jak nowy!



Waga (23.09 - 22.10)

Ciągle izolowanie się od otoczenia źle na Ciebie wpływa. Nawet jeśli masz poczucie, że jesteś nieustannie „rolowany” i przypierany do ściany, spróbuj spojrzeć na to z dystansu. Jesteś liderem w swojej branży, cenią Cię specjaliści i klienci, zdobywasz nagrody i cały czas się rozwijasz, a konkurencję złość rozgrzewa do czerwoności! Sam widzisz, Twoja przyszłość rysuje się w słonecznych barwach!



Skorpion (23.10 - 21.11)

W pracy zawsze chcesz być Mistrzem Racji – zbierasz punkty za każdy dobry projekt, nieustannie odbierasz nagrody i dbasz o perfekcyjną realizację zadań. Pamiętaj jednak, że w domu nie musisz być multimaxem i to przez 30 dni w miesiącu. Czasami możesz po prostu oddać się swojemu hobby i nie martwić się niczym.



Strzelec (22.11 - 21.12)

Masz poczucie, że Twoje życie straciło sens? Zwróć większą uwagę na 5 aspektów, dzięki którym poprawisz swój codzienny komfort. Żyj w przyjemnym cieple – dobrze się ubieraj, odpoczywaj w słońcu i zadбай o ciepło w domu. Otaczaj się tylko przyjemnymi dźwiękami. Unikaj podmokłych terenów i wilgotnych pomieszczeń. Odkładaj pieniądze na wyznaczony cel. Wybieraj to, co dobre dla Ciebie i natury.



Koziorożec (22.12 - 19.01)

Masz w sobie podwójną naturę – na co dzień bywasz spokojny, cichy i potulny jak owieczka. Dbasz o to, aby w Waszym domu było ciepło i przytulnie. Jednak, gdy napotykasz na przeszkodę, potrafisz pokazać pazur i walczyć o swoje niczym tygrys. Już niedługo przyjdzie Ci zmierzyć się z mało komfortową sytuacją, z której tradycyjnie wyjdiesz zwycięsko.



Wodnik (20.01 - 18.02)

Bądź czujny. Ktoś może chcieć wywieść Cię na manowce. Sprawnie operując błędnymi argumentami, będzie próbował przekonać Cię do nieprawdziwych założeń. Pamiętaj – najlepszym materiałem izolacyjnym jest wełna mineralna kładzona w dwóch warstwach. Nie daj się oszukać.



Ryby (19.02 - 20.03)

Tej wiosny możesz odczuwać lekkie klucie w okolicach serca. Będzie się nasilało zwłaszcza podczas wypadów na grilla do znajomych. Nie martw się, to nic groźnego, jedynie mała zazdrość. Może to już czas, abyś Ty też pomyślał o nowoczesnym, energooszczędnym i komfortowym domu z ogrodem?



Dyrektor wydawnictwa: Benedykt Korduła

Redaktor naczelna: Agnieszka Hat

Członkowie redakcji: Piotr Czekala, Sebastian Dulik, Anna Gil, Oliwia Gołębiowska, Agnieszka Hat, Sławomir Kocur, Marek Kolarz, Benedykt Korduła, Anna Krynicka, Henryk Kwapisz, Wojciech Lyszczyzna, Janusz Łyczko, Monika Naczeńska, Piotr Nakonieczny, Paweł Polak

Adres redakcji i wydawcy:

Saint-Gobain Construction Products Polska Sp. z o.o., ul. Okrężna 16, 44-100 Gliwice

Tytuł gazety i wydanie: Lepiej Razem, nr 15, maj 2016 | **Skład i druk:** Royal Brand PR

Na okładce Lepiej Razem: Zwycięzcy krajowego etapu konkursu MCH dla studentów: Magdalena Baran i Marta Żwaka oraz dr inż. arch. Andrzej Duda.

STOPKA REDAKCYJNA



Dziękujemy za zaufanie.

